
Entreprises informelles, logiques d'acteurs et jeu transgressif assumé : Essai d'analyse de l'ancrage dans l'informalité

Informal enterprises, actor logics and assumed transgressive play: An attempt to
analyze anchoring in informality

Auteur 1 : Ismaïla SENE,

Ismaïla SENE, Laboratoire de Recherche en Sciences Economiques et Sociales
Université Assane Seck de Ziguinchor
is.boursen01@gmail.com

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui
pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : SENE I. (2022), « Entreprises informelles, logiques d'acteurs et jeu transgressif
assumé : Essai d'analyse de l'ancrage dans l'informalité », Revue African Scientific Journal, Volume 3,
Numéro 11, pp : 078-092.

Date de soumission : Janvier 2022

Date de publication : Avril 2022



DOI: 10.5281/zenodo.6467840

Copyright © 2022 – ASJ



Résumé :

L'objet de cet article est de comprendre les logiques d'informalité qui caractérisent les entreprises informelles au Sénégal. L'article s'appuie sur une méthodologie qualitative basée sur la conduite d'entretiens semi-structurés et d'entretiens informels avec cinquante-cinq (55) chefs d'entreprises informelles. Les résultats obtenus révèlent que l'ancrage dans l'informalité ne relève pas uniquement d'un manque de moyens et de la persistance des activités de débrouille, mais d'un calcul stratégique coûts/avantages et d'une volonté assumée de ne pas se conformer aux normes établies. A ce propos, la logique de prévention des risques et incertitudes liés aux charges salariales, sociales et fiscales, les prétendues dérives des autorités politiques et des acteurs bureaucratiques et l'absence de perspective quant à l'accès à la commande publique, etc. permettent de comprendre les ressorts des logiques stratégiques et du jeu transgressif qui caractérisent ces organisations informelles.

Mots-clés : Informalité, entreprises informelles, économie informelle, secteur informelle, logiques d'acteurs, jeu transgressif.

Abstract

The purpose of this article is to understand the logics of the informality that characterize informal enterprises in Senegal. The article uses a qualitative methodology based on semi-structured and informal interviews with fifty-five (55) non formal business owner. The results show that the anchoring in informality is not only due to a lack of means and the persistence of makeshift activities, but also to a strategic cost/benefit calculation and a willingness not to conform to established norms. In this respect, the logic of prevention of risks and uncertainties linked to wage, social and tax charges, the alleged abuses of political authorities and bureaucratic actors, and the lack of perspective in terms of access to public orders, etc., allow us to understand the sources of the strategic logic and transgressive game that characterize these informal organizations.

Keywords: Informality, informal enterprises, informal economy, informal sector, logics of actors, transgressive game.

Introduction

Pendant plusieurs décennies l'informalité est au centre des réflexions scientifiques. Définie comme l'ensemble des activités ou des pratiques qui s'exercent hors des règles et des normes en vigueur (Bennafla, 2015), l'informalité a été souvent perçue « comme une déviance sociale » (Eyébéyi, 2016) d'un point de vue de l'État.

C'est vers les années 1970, avec les travaux du Bureau International du Travail (BIT), que la question de l'informalité a été traitée pour la première fois ; cela dans les pays du Sud et en référence au développement de l'économie informelle, associé à juste titre à la montée en puissance du chômage endémique qui émane de l'incapacité des politiques publiques à trouver une solution durable à la crise de l'emploi. En effet, l'échec des modèles de développement importés, à l'image des Politiques d'ajustement structurels, a maintenu les pays sous-développés dans le statu quo d'une crise socio-économique qui se matérialise notamment par un chômage grandissant. C'est donc en réponse à cette situation que s'est développée, dans de nombreux pays africains et dans un contexte marqué par la montée en puissance de l'exode rural et le développement de l'urbanisme (Coquery-Vidrovitch, 1991), l'économie informelle en tant que secteur parallèle au secteur formel (Lautier, 1994). Dans sa première acception, le secteur informel (ou l'économie informelle) englobait les activités de petite taille, essentiellement destinées à procurer des revenus de subsistance aux nouveaux citadins, produits d'un exode rural particulièrement important. La notion s'est ensuite étendue à l'ensemble des petites activités qui, du fait de leur origine traditionnelle ou de leur caractère récent ou spontané, se sont démultipliées et consolidées (Kanté, 2002).

Comme le rappelle Berrou (2014), les débats théoriques qui se sont développés dans le contexte d'émergence du secteur informel comme objet scientifique, ont opposé la perspective dualiste à celle structuraliste-fonctionnaliste. La première, fondée sur des modèles de segmentation du marché du travail, voit le secteur informel comme un réservoir de main d'œuvre en transition vers le secteur formel ou moderne. A ce titre, il est composé presque exclusivement d'activités de subsistance marquées par de faibles barrières à l'entrée. Les deux secteurs n'entretiennent que peu de relations entre eux et lorsqu'elles existent, ces dernières s'expriment en termes de concurrence et non de subordination ou d'exploitation. Ici le rapport entre le formel et l'informel est perçu sous la forme d'un antagonisme entre le normal et le transgressif. Par contre, la seconde approche relativise cette posture antagoniste pour montrer l'existence de réseaux d'interdépendance et de coopération entre les deux secteurs. L'idée défendue c'est que les activités du secteur informel sont soumises et subordonnées au mode de production

capitaliste. La « *petite production marchande* » (Berrou, 2014) joue alors un rôle central dans l'accumulation du capital à travers différents mécanismes de transfert de valeur ou d'extraction du surplus (main d'œuvre occasionnelle, biens salariaux et produits intermédiaires bon marché, etc.). Malgré leurs divergences, ces deux approches partagent les mêmes conclusions : l'impossible développement du secteur informel. Elles considèrent, en effet, que « *l'économie informelle sera progressivement absorbée par le secteur moderne ou maintenue en situation de subordination et d'exploitation* » (Berrou, 2014 :230). Cependant, les données émanant de la littérature remettent en question ces conclusions car elles montrent que « *la taille du secteur informel continue d'augmenter* » (Abaté, 2018: 13). En clair, bien que perçue comme une forme d'économie « souterraine » et « marginale » (Ndébi et Dama, 2020), l'économie informelle représente, de nos jours, une réalité massive et croissante à l'échelle non plus seulement des économies en développement mais mondiale. La proportion de Petites et Moyennes Entreprises (PME) informelles dans le monde tournerait autour de 90% (BIT, 2016) et « *la part des activités informelles au Produit Intérieur Brut des nations se monte à plus de 40% dans les pays en développement (PED), 38% dans les pays en transition et 17% dans les pays de l'OCDE* » (Berrou, 2014: 227). De plus, le secteur informel, représente une véritable niche d'emplois. Il constitue, sous ce rapport, une aubaine pour pas mal de jeunes confrontés à la dure réalité de l'insertion professionnelle (Sène, 2021). Toutefois, les divergences qui caractérisent le débat sur la définition et la caractérisation du secteur informel rendent difficile l'accès à des statistiques unanimement admises. Au Sénégal, par exemple, la définition proposée par l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie-ANSD (2017) est uniquement basée sur le respect des procédures juridiques et fiscales. A cet effet, le secteur informel est présenté comme l'ensemble des unités de production qui ne tiennent pas une comptabilité normée¹. Sur la base de cette définition, on recense 97% d'entreprises informelles au Sénégal. Pour sa part, le BIT s'appuie sur une combinaison de critères basés sur la tenue d'une comptabilité formelle ou l'enregistrement de l'activité (BIT, 2020). Conformément à la perspective du BIT, le présent article met l'accent sur l'enregistrement (immatriculation) des entreprises comme critère de définition. Cela d'autant plus qu'il s'agit du critère le plus accessible et que l'essentiel des entrepreneurs rencontrés identifient comme la frontière entre le formel et l'informel. Les

1 Le système de comptabilité normée est constitué du Système Comptable Ouest africain (SYSCOA) et des systèmes de comptabilité harmonisés autres que le SYSCOA : le Plan Comptable Bancaire (PCB), le Référentiel Comptable des Systèmes Financiers Décentralisés (RC-SFD) et le code Conférence Inter africaine des Marchés d'Assurances (CIMA). Sont donc exclues du secteur formel, les entreprises enregistrées mais utilisant les carnets ou les journaux de caisse car elles utilisent, selon la définition de l'ANSD (2017), une comptabilité informelle.

entreprises informelles désignent donc l'ensemble des entreprises non enregistrées c'est-à-dire qui ne disposent pas d'un Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations (NINEA) et qui réalisent une production totalement ou partiellement marchande. Elles sont généralement des entreprises individuelles qui ne constituent pas une personne morale distincte des personnes auxquelles elles appartiennent. Cette définition rejoint celle proposée par les chercheurs qui s'accordent à définir le secteur informel comme l'ensemble des activités génératrices de revenus, exercées en dehors des règles institutionnelles, c'est-à-dire qui échappent à la législation et aux normes qui régissent les champs des activités et des pratiques de mêmes catégories (Lubell, 1991 ; Niang, 1998 ; Berrou, 2014). De manière conventionnelle, sont exclus de ce secteur le travail domestique et le monde agricole (élevage, agriculture et sylviculture). Le secteur couvre, néanmoins, la transformation de produits alimentaires et la pêche post capture (mareyage, transformation, distribution) (BIT, 2020). Pour Lubell (1991), le secteur informel se caractérise notamment par :

« une facilité d'entrée, un recours aux ressources locales, une appropriation familiale des ressources, une production à petite échelle, une technologie adaptée et la présence d'une main-d'œuvre dont les qualifications sont acquises en dehors du système scolaire officiel, dans un marché de concurrence sans réglementation » (Lubell, 1991 : 19).

Selon le BIT (2020), l'une des particularités des entreprises informelles c'est le déficit de travail décent. Cette situation se traduit, chez les travailleurs, par un manque d'accès à un emploi rémunérateur, aux protections liées à l'emploi, aux droits ainsi qu'à la représentation et à la possibilité de défendre leurs intérêts. Cela se traduit aussi par l'impossibilité d'accès au financement, aux marchés et à la propriété, pénalisant considérablement la capacité de ces entreprises à s'engager dans des contrats commerciaux, à développer leurs activités et à produire à un niveau efficient. C'est donc pour cette raison qu'au Sénégal la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle a été déclinée comme l'objectif majeur de la phase 2 (2019- 2023) du Plan Sénégal Emergent (PSE). Cela après que l'économie informelle ait été identifiée comme l'une des contraintes majeures qu'il convient de lever pour réaliser l'ambition d'une transformation structurelle de l'économie locale et relever le défi du développement du secteur privé national. A cet effet, de multiples structures et acteurs (le Haut Conseil du Dialogue Social, l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie ainsi que les divers Ministères en charge de l'emploi, du travail, de la jeunesse, des Petites et Moyennes Entreprises et de l'Economie, etc.), appuyés par des partenaires tels que le BIT, se sont engagés depuis 2015 dans un processus visant à sensibiliser, informer et accompagner les

entreprises informelles à se formaliser et, par ricochet, permettre au Sénégal de respecter la Recommandation n° 204 de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) sur la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle (BIT, 2020). Néanmoins, les récentes estimations du BIT montrent que seules 9% des entreprises sénégalaises disposent d'un NINEA et 91% restent informelles (BIT, 2020).

Qu'est-ce que pourrait donc favoriser l'ancrage de ces entreprises dans l'informel ?

Nombreuses réponses évoquent, entre autres, les facteurs liés aux coûts élevés de la formalisation et les difficultés économiques des entrepreneurs informels (Kum, 2021) ou encore l'efficacité limitée des dispositifs d'incitation (OIT, 2020). Sans remettre en cause de tels arguments, le présent article tente de montrer, en partant du contexte sénégalais, que l'informalité est aussi un choix stratégique. Les facteurs précédemment cités contribuent certes à limiter la formalisation des unités économiques informelles, mais l'idée défendue dans cet article c'est que l'une des caractéristiques de ces organisations c'est le recours volontaire à l'informalité pour échapper aux contraintes et aux incertitudes liées à la formalisation. L'article contribue donc au renversement de l'analyse sur l'informalité jadis perçue en termes de précarité ou de débrouille (Ayimpan, 2014) pour mettre en exergue un mode d'agir relationnel qui relève notamment de logiques d'acteurs. Bien qu'il ne s'inscrit pas directement dans une perspective d'analyse de l'informalité bureaucratique à travers laquelle les logiques d'informalisation des entreprises formelles (Perry et al., 2007 ; Benjamin et Mbaye, 2012 ; BIT, 2014 ; Abaté, 2018), l'informatisation des politiques publiques (Yerochewski et Marotte, 2016) ou encore de l'Etat (Eyébiyi, 2016 ; Theodore, 2016), etc. invitent à réduire la frontière entre le formel et l'informel, il soutient bien évidemment l'idée d'une informalité qui émane d'un calcul stratégique sur la base d'un raisonnement coûts-avantages et d'un jeu transgressif assumé.

En définitive, en s'intéressant, par le biais d'une sociologie de l'acteur (Crozier et Friedberg, 1977), à la manière dont les logiques d'acteurs déterminent l'ancrage des entreprises informelles dans l'informalité, le présent article s'inscrit dans le champ thématique de la sociologie des organisations (informelles). A cet effet, il s'appuie sur un corpus d'informations scientifiques obtenues à travers une série d'entretiens réalisés avec cinquante-cinq (55) entrepreneurs informels. L'article est structuré en trois parties. La première présente la synthèse de la démarche méthodologique, la deuxième expose les résultats de la recherche alors que la troisième procède à la discussion des dits résultats.

1. Méthodologie

Cette recherche s'est appuyée sur une méthodologie exclusivement qualitative. Les données ont été collectées à l'occasion d'une enquête ponctuelle menée, à l'aide d'entretiens semi-directifs, en décembre 2021, dans la région de Dakar². Ces entretiens ont été combinés avec des entretiens informels, déroulés de manière itérative, entre 2020 et 2021, avec des chefs d'entreprises informelles. Les sites d'enquête sont principalement constitués de marchés et d'avenues abritant, en leurs seins ou dans les alentours, des entreprises informelles. Il s'agit de l'avenue Canal 4 (Gueule Tapée), le marché *Tali bou bes* (Pikine), le marché Dior (Parcelles assainies), le marché de Thiaroye et le marché Sonadis (Rufisque)³.

L'échantillon d'enquête, obtenu de manière aléatoire et selon le principe de la saturation empirique, est constitué de cinquante-cinq (55) chefs d'entreprises dont une majorité de jeunes (70% d'hommes et 30% de femmes) exerçant principalement dans le domaine du commerce, de l'artisanat, du transport, de la restauration, etc. Ces derniers proviennent pour la plupart des régions de l'intérieur. De manière générale, ils disposent d'une expérience moyenne de quatre (04) ans en qualité d'entrepreneurs informels. Leurs organisations sont, soit des entreprises individuelles, soit des entreprises familiales.

Les discussions avec ces derniers ont porté, entre autres, sur les motivations entrepreneuriales, les raisons de l'informalité (choix ou nécessité), l'intention de formaliser son entreprise, les désavantages perçus de la formalité et de l'informalité, etc. Pour faciliter le recueil d'informations, les échanges ont été faits en langue *Wolof* puis transcrits pour les besoins de l'analyse et de la rédaction du présent article.

2. Résultats

Les résultats de cette recherche permettent de soutenir que l'informalité n'est pas toujours le produit d'une précarité financière des entreprises. En effet, autant pour les entreprises du petit informel, dominées par la débrouille et le développement d'activités de survie, que celles du gros informel, c'est-à-dire à revenus réguliers et élevés, l'ancrage dans l'informalité s'explique par plusieurs raisons qui favorisent l'apparition de logiques stratégiques. Parmi ces raisons, on note : les incertitudes liées aux charges salariales et sociales, les obligations fiscales, les comportements administratifs inappropriés ou encore le manque d'espoir quant à l'accès à la commande publique.

² Ce choix se justifie par le fait que la région de Dakar concentre l'essentiel de l'activité économique du Sénégal et la majorité des unités économiques du pays (39,5%) (ANSD, 2017).

³ Les noms peuvent ne pas être officiels mais il s'agit des noms couramment utilisés.

2.1. L'informalité comme stratégie d'évitement fiscal

La presque totalité des entrepreneurs informels interrogés considèrent la fiscalité comme un frein à la rentabilité et même à la viabilité de leurs entreprises. Moins intéressés à connaître l'enjeu de la fiscalité, ces entrepreneurs sont catégoriques quant à leur volonté d'éviter la fiscalité ainsi que tout rapport avec l'administration fiscale. A l'image de la dame F.B. (propriétaire d'une entreprise informelle), certains entrepreneurs considèrent que la formalité entraîne des charges fiscales que l'informalité permet d'éviter :

« Quel est l'intérêt de se créer des problèmes alors qu'on en a pas ? Personnellement, j'en suis qu'au début mais je ne pense pas que je vais le faire (...). Il ne s'agit pas du coût, car les frais on les paye une fois pour avoir les papiers. C'est d'ailleurs le leurre dans cette affaire de formalisation. On t'encourage à payer peu pour avoir des papiers et après l'administration fiscale te fatigue avec des impôts à n'en plus finir. Pourquoi s'encombrer de charges supplémentaires ? ».

L'autre raison évoquée découle de la perception d'une injustice liée à une prétendue inéquité fiscale. Les propos ci-après montre que le recours à l'informel constitue un moyen d'éviter l'« injustice fiscale » que subissent, selon certains entrepreneurs, les PME locales formelles. C'est le cas de B.T. (un chef d'entreprise informelle) :

« Beaucoup d'entreprises informelles évitent de s'immatriculer pour ne pas avoir les impôts à leurs troussees. Il faut se dire la vérité, on sait tous que ce sont les petites entreprises et les salariés qui payent l'impôt. Chaque jour vous entendez que telle grande entreprise doit des milliards d'impôts. Et pourtant, elles ne sont jamais inquiétées parce que leurs propriétaires sont proches du régime. Parfois même tu entends que certaines entreprises étrangères sont exonérées d'impôts. Et après, on veut que les petits débrouillards, comme nous, se formalisent pour qu'on paye l'impôt à la place des grandes entreprises ».

Il faut dire que les propos les plus fréquents ont insisté sur cette prétendue sous imposition ou même non-imposition des grandes entreprises locales ou étrangères. Des noms d'entreprises et de propriétaires d'entreprises ont été même évoqués. Ce sentiment d'injustice a été régulièrement brandi pour expliquer le recours à l'informel, perçu comme une stratégie efficace. En plus de ces arguments, plusieurs chefs d'entreprises informelles ont fait part de suspicions de mauvaise gestion des recettes fiscales pour expliquer leur choix de rester dans l'informel et d'éviter, par ricochet, de supporter des charges fiscales qui, d'après eux, serviraient une minorité

de privilégiés. Bien que certains propriétaires d'entreprises soient conscients des possibles sanctions qu'il encourent vis-à-vis des autorités fiscales, malgré leur statut d'entreprises informelles, ces derniers disent assumer le risque du jeu transgressif. M.N. (un propriétaire d'une entreprise informelle) admet bien cela :

« Oui je sais bien que c'est possible. Mais la probabilité est moindre. Si on compare les risques, je dirais qu'il y'a plus de possibilités d'être inquiété quand on est formel car on est dans le registre des services compétents, donc on est connu (...). Je sais aussi que ce n'est pas civique de refuser de payer l'impôt mais tant que c'est possible, je préfère ne pas le faire car on est pas rassuré quant à l'utilisation transparente des recettes fiscales. C'est un choix que j'assume en toute connaissance des risques. Je n'ai pas besoin d'être sensibilisé ».

Il apparait donc que la formalité est perçue, par les entreprises informelles, en termes de risques fiscaux ; risques que l'informalité permet de prévenir bien qu'aucune garantie n'existe à ce propos. Néanmoins, on comprend bien qu'en dernier ressort, c'est sur la base d'un raisonnement coûts-avantages que ces entreprises établissent leur choix.

2.2. L'informalité, une stratégie de prévention des « risques » liés aux charges salariales et sociales

Les enquêtes réalisées auprès des propriétaires d'entreprises informelles ont aussi révélé que plus des deux tiers considèrent la formalisation comme étant une contrainte majeure. Cette contrainte est notamment liée aux obligations relevant des charges salariales et sociales. Cette situation peut être observée en particulier chez les entrepreneurs informels en phase de développement et dont le rythme des activités les rapproche des critères du gros informel. En effet, plusieurs entrepreneurs interrogés évoquent la question salariale comme étant un problème qu'il faut éviter. Cela constitue pour ces entrepreneurs un risque dans la mesure où se formaliser équivaldrait, selon eux, à signer des contrats, à payer des salaires mensuellement et aussi à supporter, entre autres, des cotisations sociales et des prises en charges médicales aux employés. Pour ces chefs d'entreprises, la question est moins de débloquer le montant pour se formaliser que de faire face aux conséquences potentielles de la formalisation en termes de conformité avec le droit du travail. Ayant plus de 10 ans d'expérience dans l'économie informelle, B.F. (un chef d'entreprise informelle), justifie son choix par la volonté de prévenir d'éventuels problèmes liés aux obligations salariales et sociales :

« Cela fait 10 ans que je suis dans le secteur informel. J'ai commencé avec un magasin de ventes de pièces détachées. Aujourd'hui, j'ai deux magasins avec chacun un vendeur principal et un jeune apprenti. (...) Ces jeunes sont là pour apprendre un métier avant tout. Ils ne doivent pas privilégier l'argent. Pour les gérants c'est sur la base des bénéfices réalisés qu'ils perçoivent un salaire. Et cela ne pose problème à personne. Mais si je décide d'avoir des papiers pour l'entreprise, cela va changer. Il va falloir payer des salaires à tout le monde, faire des cotisations, prendre en charge les frais médicaux. On va même t'imposer des contrats. Je connais quelqu'un qui se fait fatiguer par l'inspection du travail. Tout cela est compliqué. C'est pourquoi, je préfère garder mon business comme ça tant que c'est possible. Je suis sûr que si je l'avais formalisé je n'en arriverais pas à ce niveau. Je connais bien le droit et je sais bien ce qui est exigé aux entreprises. Je ne prendrai pas ce risque ».

Comme il le prétend, cet entrepreneur semble bien comprendre les obligations des entreprises en matière de charges salariales et sociales. A l'image de plusieurs entreprises en développement, ces obligations sont perçues comme des risques pour la viabilité des projets. C'est pour cela que la stratégie trouvée consiste à rester informelle pour s'éviter des problèmes. Néanmoins, il faut dire que la question des charges salariales n'intéresse pas que ce genre d'entreprises. Chez les plus petites entreprises, les projections exclues déjà l'idée de la formalisation. Et parmi les raisons évoquées la question des salaires, des contrats et des charges sociales demeure en bonne place. A ce propos, les intentions de I.S. (jeune propriétaire d'une entreprise informelle) sont claires :

« Je ne suis pas immatriculé et je n'ai pas l'intention de la faire car mon entreprise est amenée à grandir. Si je le fais je risque d'être confronté à des problèmes. Car il paraît que si notre entreprise est reconnue, on doit signer des contrats à nos employés et les prendre en charge s'ils tombent malade. Sinon on court le risque d'être poursuivi. Pourquoi devrais-je me donner tout ce mal alors que je n'ai aucun avantage à y gagner ? Moi ma devise est simple : il ne faut pas s'embarquer dans un chemin dont on ne sait pas l'issue finale ».

On s'aperçoit à travers les justifications évoquées que l'informalité est une stratégie qui permet à ces chefs d'entreprises « opportunistes-malins » (Coste, 2011) de prévenir tout risque pouvant entraver l'atteinte des objectifs de rentabilité, de croissance rapide et de création de richesse ; cela au risque assumé d'ignorer les exigences légales.

2.3. L'informalité, une zone de confort face aux « dérives » bureaucratiques

En parallèle des arguments évoqués *supra*, une partie des entrepreneurs du secteur informel évoque le manque à gagner notamment en termes de temps dans la gestion des procédures de formalisation. En effet, le sentiment de devoir faire face à des lourdeurs administratives (nécessité de recourir à plusieurs services à la fois) et surtout les allégations sur l'attitude souvent décriée du personnel administratif poussent certains à hésiter et à ne pas sentir la nécessité de se formaliser. A ce propos plusieurs arguments, basées pour la plupart sur des expériences vécues dans d'autres services et parfois sur des rumeurs ou des stéréotypes sur le personnel administratif, sont mis en exergue. Les propos de K.M (une cheffe d'entreprise informelle) sont illustratifs de cet état d'esprit :

« Pour se formaliser, il va falloir laisser son business pour faire les démarches. Je ne sais pas vraiment comment cela se passe mais je sais qu'on aime dire aux gens de venir avec tel ou tel papier. Et ces papiers pour les avoir, il faut suer car dans les bureaux les gens ne travaillent pas. Si tu arrives, on te manque de respect et on te fait patienter des heures pour avoir un petit papier. Cela n'encourage pas aussi. On vit souvent de pareilles situations et c'est fréquent dans l'administration. Je pense que cela pousse certains à rester sans papier d'autant qu'il n'y aucun avantage ».

Le fait de ne pas percevoir d'avantages dans la formalisation est également apparu dans plusieurs propos. En quand, il a été question d'évoquer la possibilité d'accéder aux marchés de l'Etat en cas de formalisation, les entrepreneurs informels n'ont pas hésité à rétorquer qu'ils n'avaient aucun espoir d'accéder à la commande publique. Et dans leurs justifications, ils évoquent l'absence de transparence dans l'attribution des marchés étatiques. Selon eux, le processus d'attribution des marchés publics est souvent entaché de pratiques de corruption, de clientélisme politique et de parrainage. A ce sujet, la notion de « bras long » (parent ou proche bien placé dans le circuit et qui permet d'avoir certains privilèges) a été souvent utilisée. C'est pour cette raison qu'ils n'entrevoient aucun espoir d'accéder à la commande publique. Bien qu'aucune preuve ne soit brandie, à ce propos, de tels arguments démontrent l'existence de perceptions négatives qui encouragent les entreprises informelles à rester dans l'informalité. Le fait de ne percevoir aucun avantage dans la formalité contribue, dès lors, à les maintenir dans l'informalité. Celle-ci joue, de ce fait, la fonction d'une zone de confort en favorisant le développement d'un sentiment d'assurance et de contrôle sur les risques éventuels et les incertitudes.

3. Discussion des résultats

Les résultats du présent article démontrent que l'ancrage dans l'informalité est le fruit d'une décision prise sur la base d'un calcul stratégique coûts/avantages et d'un jeu transgressif assumé. En effet, des stratégies d'évitement fiscal aux dérives bureaucratiques en passant par un comportement d'évitement des charges salariales et sociales, les entreprises informelles semblent guidées par une rationalité spécifique qui les maintient dans l'informalité. Par rapport à la première raison (l'évitement fiscal), les résultats obtenus rejoignent les nombreux travaux menés dans une perspective micro-économiste (Maloney, 2004 ; Perry et al., 2007 ; Sundjo, 2021) pour comprendre le choix des entrepreneurs de se situer à la marge du formel. Ce choix relève notamment d'une volonté d'échapper à une fiscalité contraignante (Berrou, 2014). Néanmoins, le présent article montre que la stratégie d'évitement fiscal intègre d'autres paramètres non économiques. En effet, le calcul coûts/avantages est renforcé par une volonté de désobéissance qui sonne comme une réponse face à une forme d'injustice fiscale perçue, laquelle injustice relèverait de supposés avantages accordés aux grandes entreprises au détriment des PME. L'article fait également le point sur d'autres facteurs tels que les risques liés aux charges salariales et sociales. De ce fait, il rejoint les travaux qui abordent la question salariale et la problématique de la protection sociale comme des facteurs d'influence de l'informalité (Charmes, 2017 ; Sundjo, 2021) mais les dépasse en mettant l'accent sur les prétendues dérives bureaucratiques. Sur ce point, les constats établis se rapprochent bien évidemment des propos de Becker (2004) selon qui : « *les accords de travail informels constituent une réponse rationnelle des micro entrepreneurs à l'excès de réglementation par les bureaucraties gouvernementales* » (Becker, 2004 :10).

En définitive, le présent article analyse l'informalité comme une forme de réponse sociale face à diverses contraintes. En effet, ayant conscience des nombreuses incertitudes de la formalité, les entrepreneurs informels utilisent l'informalité comme une ressource stratégique qui prend tantôt la forme de logiques d'acteurs tantôt celle d'un jeu transgressif assumé. Les données recueillies, à ce propos, démontrent que les entrepreneurs du secteur informel ne sont pas que des populations marginalisées, à faibles revenus et exclues du marché du travail formel (Williams et Nadin, 2010). On serait donc en face de calculateurs stratégiques, à la recherche de l'efficacité économique ou encore en face de personnes qui choisissent volontairement de transgresser le jeu bureaucratique afin de rejeter certaines pratiques qu'elles jugent injustes. C'est sûrement pour ces raisons que l'informalité n'a pas manqué d'être perçue, sous l'angle étatique, comme une forme de « déviance sociale » (Eyébiyi, 2016).

Tout compte fait, les divers résultats présentés dans cet article montrent le caractère complexe de l'informalité, une problématique dont la prise en charge politique nécessite une approche plus centrée et moins teintée de jugement normatif.

Conclusion

Réalité assez complexe, l'informalité est depuis plusieurs années au centre de réflexions économistes et sociologiques qui ont essayé de caractériser les entreprises et acteurs du secteur informel et d'analyser les facteurs qui fondent son dynamisme. Inscrit dans la continuité de telles recherches, le présent article a démontré, à partir d'une méthodologie qualitative, que l'informalité obéit à une forme d'organisation qui découle de plusieurs facteurs économiques et sociaux. En effet, en plus d'un calcul stratégique coûts/avantages, les entreprises informelles utilisent l'informalité sous forme de ressources d'action afin de désobéir de manière volontaire à des autorités publiques dont les pratiques taxées de clientélistes et les prétendus liens suspects avec certaines grandes entreprises sont critiqués. A ces arguments s'ajoutent les critiques relatives aux comportements des agents administratifs préposés à la diligence des procédures de formalisation sans oublier l'absence de perspectives visibles que pourrait offrir la formalité. Bien que la question du coût de la formalisation soit évoquée chez certains chefs d'entreprises, l'article s'est voulue innovante en mettant le focus sur les facteurs peu discutés du point de vue de la littérature locale. Cela d'autant que la question des coûts d'enregistrement n'apparaît que de manière périphérique dans les raisons évoquées par les chefs d'entreprises. En plus de contribuer à enrichir la littérature sur l'informalité, l'intérêt de cet article est d'avoir démontré que l'informalité ne se présente pas que sous la forme d'une pratique de débrouille, toujours désorganisée, mais parfois sous la forme d'un calcul stratégique et d'une désobéissance assumée vis à des normes en vigueur. Elle est donc le lieu de relations sociales, politiques et économiques qui fonctionnent sous la forme de manœuvres liées à des choix stratégiques et à des attitudes de déviance assumée. Toutefois, la principale limite de l'article pourrait être d'ordre méthodologique en ce sens que la concentration des enquêtes dans le périmètre régional de Dakar et la taille, plus ou moins réduite, de l'échantillon ne favorisent pas une généralisation des résultats à l'échelle nationale ou sous régionale. Quoiqu'il en soit, l'étude met la focale sur une série de paramètres économiques et sociaux qui constituent d'importantes pistes de recherche et qui doivent éclairer les décideurs pour la mise en place de politiques publiques. Il ressort, également, de cette étude que les efforts entrepris pour favoriser la transition de l'informel vers le formel ne devraient pas perdre de vue le fait que l'informalité, du fait des

avantages qu'il semble procurer, attire de plus en plus d'entreprises formelles. D'ailleurs, tel que mentionné *supra*, la littérature sur la question devient de plus en plus abondante.

Bibliographie

Abaté, A. M. (2018). Les motivations et logiques de l'informalisation des Entreprises formelles. *Revue congolaise de Gestion*, vol 1, n° 25, pp. 11-66.

Agence Nationale de Statistiques et de la Démographie – ANSD. (2017). *Rapport global du recensement général des Entreprises*. ANSD.

Ayimpan, S. (2014). *Économie de la débrouille à Kinshasa. Informalité, commerce et réseaux sociaux*. Karthala.

Becker, K. F. (2004). *The Informal Economy. Fact Finding Study*. Swedish International Development Agency.

Benjamin, N. et Mbaye, A. A. (2012). *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone*. Agence Française de Développement-Banque Mondiale.

Bennafla, K. (2015). [Notion à la une : informalité](#). *Géoconfluences*.

Berrou, J.P. (2014). Entrepreneurs du secteur informel. Dans P.M. Chauvin, M. Grossetti et P.P. Zalio (dirs), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat* (pp. 227-243). Presses de Sciences Po.

Bureau International du Travail-BIT. (2002). *Travail décent et économie informelle : sixième question à l'ordre du jour*. BIT, Conférence Internationale du Travail, 90ième session.

Bureau International du Travail-BIT. (2014). *La transition de l'économie informelle vers l'économie formelle*. BIT, Conférence internationale du Travail, 103ème session.

Bureau International du Travail-BIT. (2020). *Diagnostic de l'économie informelle au Sénégal*. BIT.

Charmes, J. (2017). Economie informelle, protection sociale et transition vers l'économie formelle : les termes d'un débat. *Revue de droit comparé du travail et de la sécurité sociale*, n°3 pp. 10-17.

-
- Coquery-Vidrovitch, C. (1991). *Tiers-monde : l'informel en question?*. L'Harmattan.
- Coste, P. (2011). *Osez créer votre entreprise. Les clés pour convaincre et franchir le pas*. Edition Eyrolles.
- Crozier, M. et Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système, les contraintes de l'action collective*. Editions Seuil.
- Eyébiyi, E. (2016). Étudier l'État à partir de l'informalité. Répression et résistances autour du commerce informel de carburant. *Lien social et Politiques*, n°76, pp. 77–95.
- Kanté, S. (2002). *Le secteur informel en Afrique subsaharienne francophone*. Bureau International du Travail.
- Kum, V. F. (2021). Les déterminants de l'informalité des entreprises au Cameroun. *Nkafu Policy Institute*, n°3, pp. 6-9.
- Lautier, B. (1994). *L'économie informelle dans le tiers-monde*. Édition la Découverte.
- Lubell, H. (1991). *Le secteur informel dans les années 80 et 90*. Centre de Développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques.
- Maloney, W. (2004). Informality Revisited. *World Development*, 32 (7), pp. 1159-1178.
- Ndébi, P. E. et Dama Dié, M. (2020). Le secteur informel en Afrique: dynamiques organisationnelles des acteurs dans les marchés de proximité, une étude de quelques cas de marché dans la ville de Douala au Cameroun. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, vol 3, n° 1, pp. 27-51.
- Niang, A. (1996). Le Secteur informel une réalité à réexplorer: ses rapports avec les institutions et ses capacités développantes. *Afrique Et Développement*; vol. 21, no. 1, pp. 57–80.
- Organisation Internationale du Travail-OIT. (2016). *La formalisation des PME dans les chaînes d'approvisionnement en Amérique latine : quel rôle jouent les entreprises multinationales?*. OIT, Note de synthèse thématique – La formalisation des entreprises.
- Perry, G. et al. (2007). *Informality, Exit and Exclusion*. The World Bank.

Sène, I. (2021). Impact des mesures de prévention de la pandémie de Covid-19 sur les travailleurs du secteur informel au Sénégal. *Revue Internationale du Chercheur*, Vol 2, n°1, pp. 507 – 520.

Sundjo, F. (2021). Secteur informel et mobilisation fiscale au Cameroun. *Nkafu Policy Institute*, n°3, pp.16-19.

Theodore, N. (2016). L’informalité et la sélectivité stratégique de l’État : la montée de l’emploi précaire dans l’industrie de la construction aux États-Unis. *Lien social et Politiques*, n°76, pp.114–136.

Williams, C. et Nadin, S. (2014). Facilitating the Formalization of Entrepreneurs in the Informal Economy : Toward a Variegated Policy Approach. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 3(1), pp. 33-48.

Yerochewski, C. et Marotte, H. (2016). L’informalisation du recours à la protection sociale au Canada : le cas des réformes de l’assurance-chômage et du nouveau Tribunal de la sécurité sociale. *Lien social et Politiques*, n°76, pp. 137–155.